



30

НАВЫКОВ БРОКЕРА

ПО ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Как собрать команду мечты

Алексей Аверьянов

Сегодня:

- ▶ Генеральный директор Vesco Group
- ▶ В Vesco Realty отвечаю за маркетинг и развитие

Сам дважды был брокером:

- ▶ В 2003-2005 гг. начинал как брокер по загородной недвижимости
- ▶ В 2009-2011 гг. вернулся к брокерской деятельности
- ▶ 40 личных сделок
- ▶ 320 000 евро – максимальная комиссия компании



Брокер по элитной недвижимости

Это самая многогранная профессия:

- ▶ Знать по чуть-чуть из многих профессий
- ▶ Нет предела для расширения кругозора
- ▶ Быть «своим» для элитной ЦА (знать их образ жизни и особенности потребления)



Знание рынка - фундамент

-
- ▶ История развития рынка
 - ▶ Динамика цен
 - ▶ Локации
 - ▶ Классификация недвижимости
 - ▶ Игроки и проекты
 - ▶ Скрытые особенности

*Знание рынка – самый легко
приобретаемый навык!*



Hard skills

Профессиональные (технические) навыки, которые можно продемонстрировать и которые присущи этой конкретной профессии.

Soft Skills

Надпрофессиональные (личностные) навыки, относятся к человеку и не зависят от сферы, в которой он работает. Именно они помогают находить оптимальные решения в самых разных ситуациях.





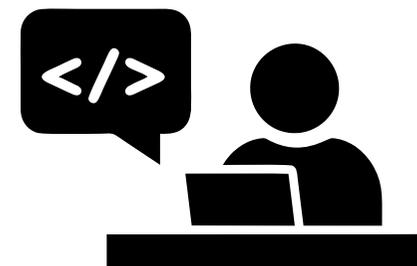
- Операционист
- CRM-менеджер



- Ипотечный брокер
- Юрист
- Регистратор



- Специалист по проведению презентаций



- Webmaster/
программист
(bug tracker)

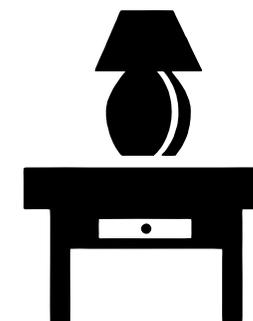




- Фотограф/оператор
- Контент-менеджер
- Маркетолог



- Менеджер по рекламе
- SEO-специалист
- Специалист по контекстной рекламе



- Дизайнер интерьеров



(дополнительно для загородного брокера)



- Архитектор
- Строитель
- Инженер
- Специалист по эксплуатации
- Кадастровый инженер



- Ландшафтный дизайнер



- Водитель



5 лет назад, когда я готовил первую презентацию на эту тему, был уверен, что именно Hard Skills – основа успеха.

Сегодня мы разрабатываем программу по прокачке **Soft Skills**, и все усилия руководителей отделов моей компании направлены на отбор по этим показателям.



-
- ▶ Коммуникационные навыки
 - ▶ Компьютерная и техническая грамотность
 - ▶ Межличностные навыки
 - ▶ Адаптивность
 - ▶ Навыки исследования
 - ▶ Тайм-менеджмент
 - ▶ Умение решать проблемы
 - ▶ Социальная активность

▶ Эмоциональный интеллект

Способность человека распознавать эмоции, понимать намерения, мотивацию и желания других людей и свои собственные, а также способность управлять своими эмоциями и эмоциями других людей в целях решения практических задач

(не измеряем, но делаем на него ставку в будущем)



Будущее – за брокерами-блогерами, создающими контент, в том числе – видео.

Редкая птица – брокер, который обладает необходимой для блогера совокупностью навыков:

- ▶ Экспертность
- ▶ Харизма
- ▶ Желание делиться опытом

Практика видео-блогерства – эффективный метод прокачки многих soft skills.



Результативность – основной критерий эффективности брокера.

Процесс или результат

“Продукт” деятельности брокера – совокупность факторов:

- ▶ Заключенная сделка
- ▶ Полученная компанией комиссия
- ▶ Правильно оформленные документы
- ▶ Прозрачные бизнес-процессы по клиентам/объектам

Рынок брокеров по элитной недвижимости – крайне узкий, и оценить результативность нового сотрудника не всегда возможно, поэтому при найме мы используем тестирование.



Это комплекс тестов, который позволяет узнать личные качества и особенности сотрудника до приема на работу.

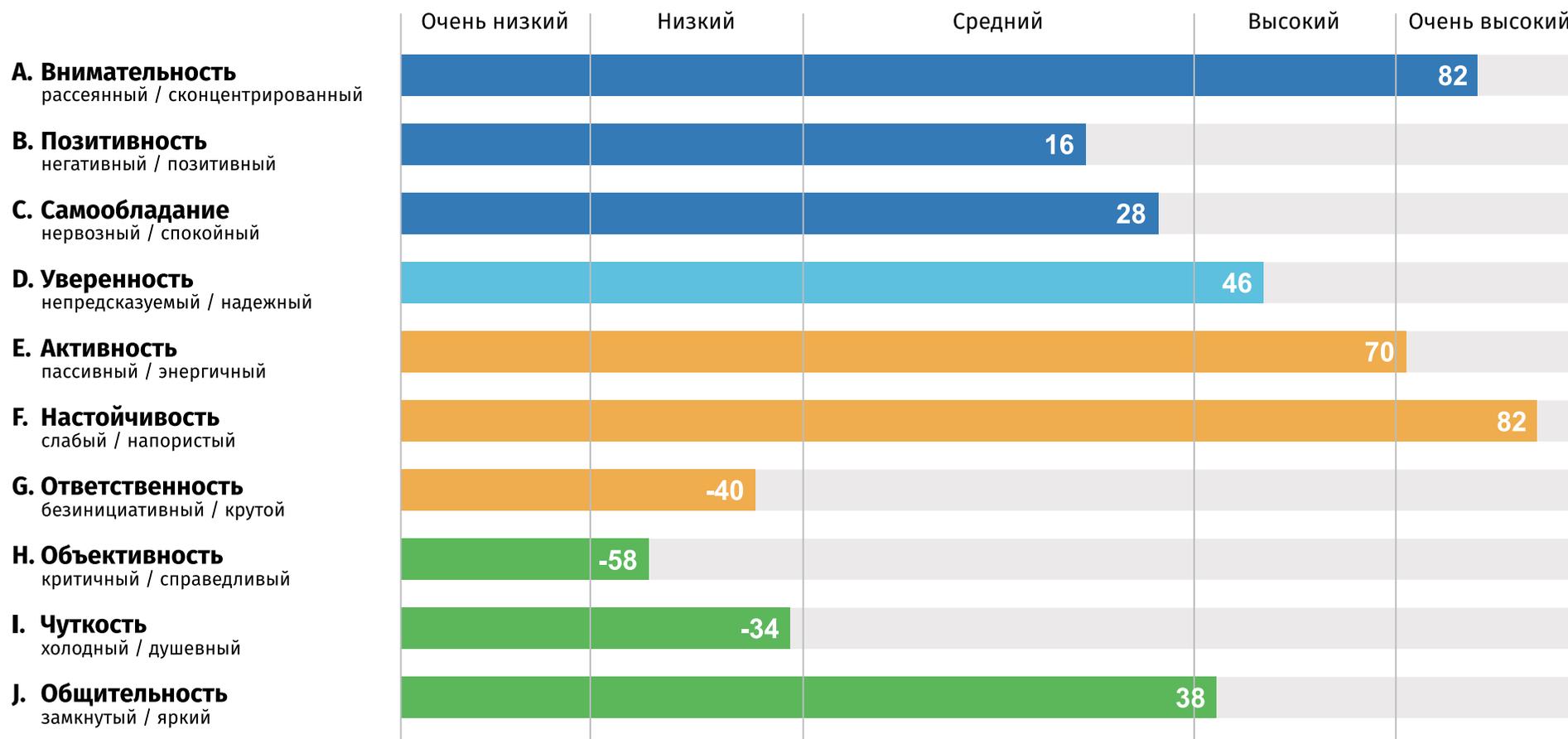
Мы используем 3 теста:

- **Резалт (result)**
- **Тулс (tools)**
- **Сэйлс (sales)**

Сначала их прошли действующие сотрудники, на основе результатов тестирования успешных брокеров мы выделили 3 приоритетных навыка, которые свойственны успешным и результативным сотрудникам:

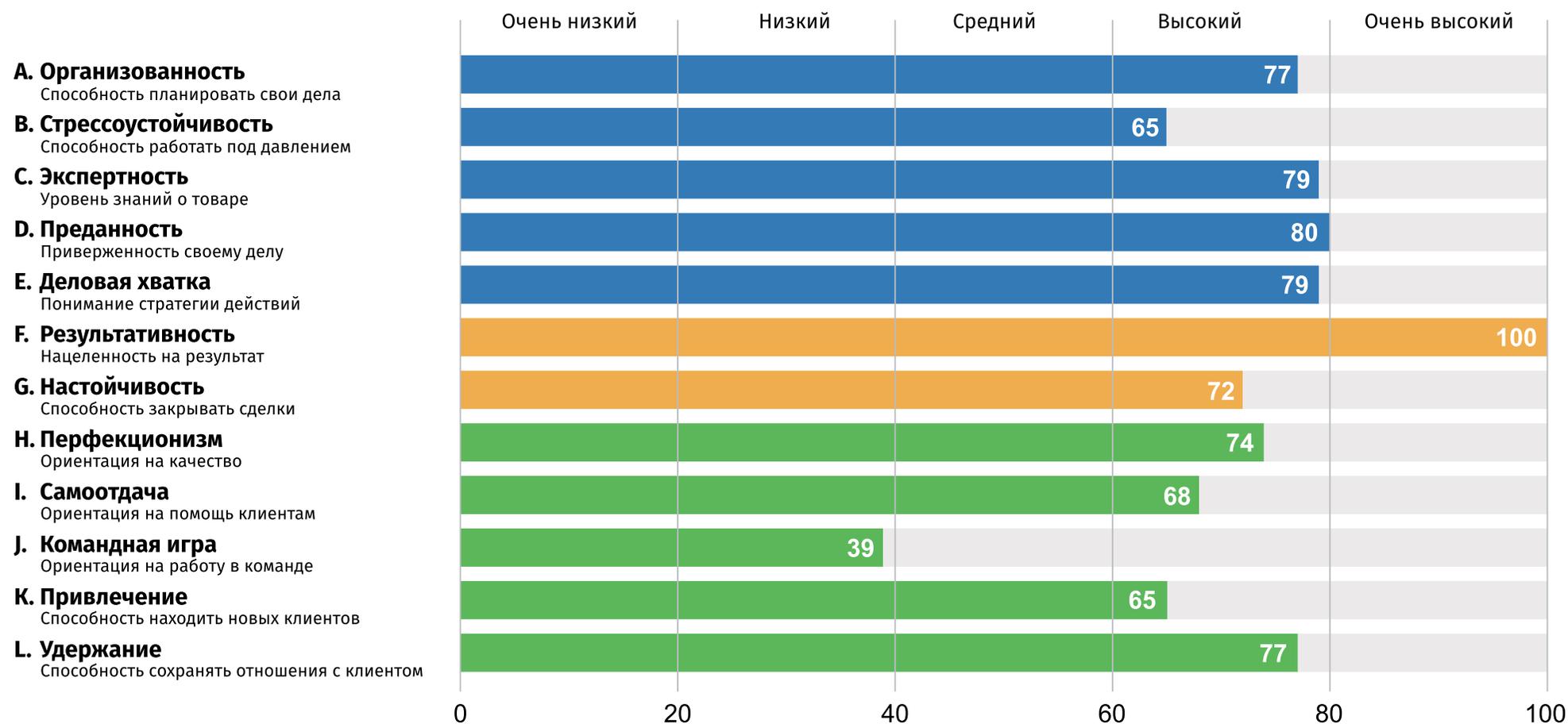
- **Активность**
- **Настойчивость**
- **Уверенность**





Успешный брокер

Тест Сэйлз



Брокер, как предприниматель:

- одни приходят в профессию и потом уходят из нее,
- другие постоянно меняют компании, не задерживаясь больше, чем на год-два.

Стратегия найма

- 1/ Мы крайне тщательно подходим к отбору. В год в отдел приходят 2-3 новых сотрудника, 1-2 отсеиваются. Итог: 1-2 брокера в год
- 2/ Наша цель – стабильная команда с прочными межличностными связями. Наша задача – прокачать им soft skills и дать знания рынка.





#Владение #Движение #Творение

Контакты:



alex@vesco.ru



+7 (985) 210-92-29



[FB/araveryanov](https://www.facebook.com/araveryanov)



[@araveryanov](https://www.instagram.com/araveryanov)



t.me/vladenie

